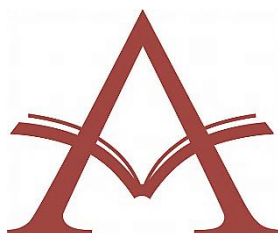


UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA PROFESIONAL DE MARKETING Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**



**LA RELACIÓN QUE EXISTE ENTRE LA ADMINISTRACIÓN
LOGÍSTICA Y LAS VENTAS EN EL ÁREA COMERCIAL DE LA
EMPRESA JUNIOS ETIQUETAS Y ADHESIVOS S.A.C.**

**PARA OPTAR EL TÍTULO DE LICENCIADA EN MARKETING Y
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

INTEGRANTES:

- María Raquel Fernández Hernández
- Jenny Melissa Ocorima Pacheco

ASESOR: Dr. Juan de Dios Callegari Galván

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: Nuevas herramientas y marketing sectorial
SUB LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: Comercialización y negocios

LIMA, 2018

Dedicatoria

A dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis padres.

Porque creyeron en mí, dándome ejemplos dignos de superación y entrega, en gran parte gracias a ustedes, hoy puedo ver alcanzada mi meta ya que siempre estuvieron impulsándome en los momentos más difíciles de mi vida, que privilegio tenerlos como padres Vicente y María un gran regalo que dios me pudo dar.

El logro hoy alcanzado es también de ustedes, resultado de sus esfuerzos sacrificios y el tiempo invertido en mí ahora más que nunca se acredita mi cariño, admiración y respeto. Gracias por lo que hemos logrado.

A mi hija.

Ella fue mi motivación, una vez más ella fue la causante de mi anhelo de salir adelante, progresar y culminar con éxito esta tesis, por eso mismo dedico esta tesis a mi querida hija Alice.

A mis profesores.

Quiero agradecerles por cada detalle y momento dedicado para aclarar cualquier tipo de duda que me surgiera, agradecerles por la claridad y exactitud con la que nos enseñó cada clase, discurso y lección.

Raquel Fernández.

Dedicatoria

A dios.

Gracias a Dios por haberme bendecido con una oportunidad más de vida por ayudarme a seguir adelante por brindarme salud para lograr mis objetivos.

A mi madre rosario.

Por ser una mujer de coraje y enseñarme y demostrarme siempre que todo lo que uno se propone lo puede conseguir con constancia y dedicación, por su ejemplo de perseverancia y constancia

A mi padre Carlos.

Por ser un padre 6y amigo, enseñarme de la manera más dulce a corregir mis errores y aprender de la vida con mis propias acciones.

Jenny Ocorima.

Agradecimiento

Agradezco a mi asesor personal el Mg. Walter Muñoz Goicochea, que me apoyó hasta un punto importante en el proceso de la tesis.

En especial a madre por siempre motivarme y apoyarme siempre.

Resumen

El presente estudio se realiza para identificar el problema general y problemas específicos de gestión en la empresa “JUNIOS ETIQUETAS Y ADHESIVOS S.A.C.”

Como problema general podemos decir que existe carencia de sistema de información por lo cual ocasiona desorden y pérdida de información interna con respecto a los clientes y proveedores, lo cual se refleja en las fechas de entrega extemporáneamente.

Esto conlleva a que los colaboradores del área de logística y sus almacenes realicen un trabajo ineficiente, se limitan en la asignación de recursos económicos lo cual ocasionando un déficit en las ventas.

En lo consecutivo de acuerdo a nuestra investigación observamos otros problemas secundarios que podemos observar dentro de la casuística a lo largo de la investigación; queremos lograr incrementar las ventas y analizar los problemas internos que suceden en esta empresa para realizar una buena toma de decisiones y poder lograr nuestros objetivos a corto plazo.

Como estudiantes de la carrera de marketing buscamos que la empresa a pesa de los problemas internos que presentan podamos mejorar e innovar para llevar un mejor control interno entre todas las áreas con jefes por áreas que sean líderes y realicen una buena gestión que sus colaboradores sean capacitados y puedan adaptarse a los cambios constantes dentro de la organización.

Abstract

The present study is carried out to identify the general problem and specific management problems in the company "JUNIOS ETAQUETAS Y ADHESIVOS S.A.C."

As a general problem we can say that there is a lack of information system which causes disorder and loss of internal information regarding customers and suppliers, which is reflected in delivery dates extemporaneously.

This leads to the collaborators of the logistics area and their warehouses doing an inefficient work, they are limited in the allocation of economic resources which causes a deficit in the sales.

In the sequential, according to our research, we observe other secondary problems that we can observe within the casuistry throughout the investigation; we want to increase sales and analyze the internal problems that occur in this company to make good decisions and achieve our short-term objectives.

The present study is carried out to identify the general problem and specific management problems in the company "JUNIOS ETAQUETAS Y ADHESIVOS S.A.C."

As a general problem we can say that there is a lack of information system which causes disorder and loss of internal information regarding customers and suppliers, which is reflected in delivery dates extemporaneously.

This leads to the collaborators of the logistics area and their warehouses doing an inefficient work, they are limited in the allocation of economic resources which causes a deficit in the sales.

In the sequential, according to our research, we observe other secondary problems that we can observe within the casuistry throughout the investigation; we want to increase sales and analyze the internal problems that occur in this company to make good decisions and achieve our short-term objectives.

TABLA DE CONTENIDOS

Caratula.....	I
Dedicatoria.....	II
Agradecimiento.....	IV
Resumen.....	V
Abstract.....	VI
Tabla de contenidos.....	VII
Introducción.....	VIII
PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 Planteamiento del problema.....	2
Objetivos de la Investigación.....	3
Objetivo General.....	3
Objetivos Específicos.....	3
Identificación y determinación del Problema.....	3
Criterios de Selección del Problema a investigar.....	3
Formulación del Problema.....	4
1.1.1 Problema General.....	4
1.1.2 Problemas Específicos.....	4
Formulación de los Problemas Específicos.....	4
1.3 Casuística.....	5
MARCO TEÓRICO.....	7
2.1 Antecedentes de la investigación.....	7
2.1.1 Internacionales.....	7
2.1.2 Nacionales.....	10
2.2 Bases Teóricas.....	11
Alternativas de solución.....	15
Conclusiones.....	15
recomendaciones.....	16
referencias.....	17
Apéndice.....	18

INTRODUCCIÓN

En el mundo globalizado el sistema empresarial cada vez ha ido creciendo en términos financieros monetarios para las empresas esto se debe a que cada vez el mercado comercial se ha tornado más atractivo para los empresarios.

Sin embargo a nivel empresarial no deja de haber problemas en la parte operativa que dificultan el crecimiento de todas las áreas de una empresa. Con este trabajo queremos hacer una investigación exhaustiva en cuanto a dos de las áreas más importantes que tiene toda empresa que son: el área de logística y el área de ventas. Estas áreas pueden ser las que dan fortaleza y solidez al crecimiento de una empresa sin embargo también se pueden tornar un tanto problemáticas cuando no existe implementación adecuada de estas.

En esta oportunidad como trabajo de investigación nos hemos propuesto analizar profundamente la relación existente entre el área de logística y el área de ventas de la empresa JUNIOS ETIQUETAS Y ADHESIVOS SAC a fin de llegar a saber la problemática existente en este ámbito.

Para la realización de nuestro trabajo de investigación lo hemos dividido en 3 capítulos: el primer capítulo se tornará en función a la búsqueda del problema de la investigación antes mencionada. Como segundo capítulo vamos a analizar el marco teórico de nuestra investigación y finalmente presentaremos las conclusiones y las alternativas de solución a modo de recomendaciones, bibliografía y anexos.

Analizando nuestra empresa se estableció que una de las debilidades es la gestión en la que existe carencia de sistema de información interno a inicios del año 2016.

Otra de las deficiencias más relevantes que más aquejan a la empresa es la muy poca comunicación entre las áreas de logística y almacén en cuanto al stock mínimo de productos debido a las limitaciones en la asignación de recursos económicos lo cual conlleva a incumplimientos en entregas de pedidos que genera un déficit en las ventas.

Existen también empirismos aplicativos de unidad de mando debido a la carencia de manual organizacional de funciones por área (MOF) no existe un jefe inmediato que los pueda liderar por lo cual los colaboradores no tienen claro su rol de funciones.

Encontrar el problema general de la empresa, dar alternativas de solución que permitan el óptimo desarrollo de objetivos establecidos internamente mediante la implementación de un sistema de información interno, ya que se requiere una comunicación interna entre todas las áreas vinculadas y así poder planificar y organizar a corto plazo los objetivos de la empresa.

Estructura de la investigación del problema.

CAPÍTULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.

1.1 Planteamiento del problema.

1.2 Formulación del problema.

1.3 Casuística.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.

2.1 Antecedentes de la investigación.

2.2 Bases teóricas.

CAPÍTULO III: ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN.

Conclusiones / Recomendaciones

Bibliografía / Apéndice.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema.

El área de logística y gerencia general presentan dificultad al comunicarse entre todas las áreas especialmente con el área comercial ya que no existe trabajo en equipo y el área de operaciones no responde a las urgencias, producen mermas en la producción y no realizan una buena supervisión de calidad, producto de estos problemas se generan continuamente reclamos por los clientes que demoran en solucionarse ya que no existe un sistema interno del cual el gerente pueda controlar ya que es una herramienta tecnológica muy importante, la empresa no considera aun dentro de sus políticas un software de gestión comercial.

También observamos la falta de un MOF que les permita saber cuáles son los roles que deben cumplir en cada área, la empresa no considera aun dentro de sus políticas un manual organizacional de funciones, pero estos presentan tanto aspectos complementarios como indispensables para la empresa.

En la organización la condición de vida es desarrollarse correctamente y mantenerse informado de todo lo que sucede, ya que se debe trabajar en equipo mediante la utilización de recursos ya que al no cruzar y no tener información constante entre áreas se dan acciones adversas que atentan contra la integridad de la organización, el área de ventas podría estar realizando una venta de productos que la empresa no tenga en stock al importar insumos sin saber la cantidad real de stock, al importar insumos sin saber la real cantidad de stock que se debe manejar podría importarse menos cantidad de insumos o de la necesaria lo cual aumenta costos e implica incumplimiento de pedidos que causaría un déficit en las ventas.

Realizar un enfoque a nuestro proyecto en este caso crear un sistema de información interno basado en la tecnología cloud lo cual permite tener acceso en todo momento y lugar siempre y cuando se tenga acceso a Internet. En este caso deducimos que la productividad del área comercial ya no se limita a la oficina y sus cuatro paredes.

Nosotros al realizar este estudio de la red en la nube descubrimos que ayudaría a mejorar la productividad y la eficiencia de esta empresa los dispositivos que se pueden usar (computadora, laptop, móvil o Tablet), estas aplicaciones permitirán a los usuarios acceder a la información que necesiten sin limitaciones, ayudara a realizar un trabajo más óptimo a corto plazo e invirtiendo menos dinero y tiempo así podremos ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes que nos visiten a la planta.

Los costos serán reducidos al realizar el mantenimiento debido a que el software se encuentra en la nube, hay menos hardware que supervisar y mantener el hecho de que tengamos en nuestras oficinas menos servidores, memorias externas y discos duros significa que menos cosas podrían dar problemas. Mientras exista un ordenador con acceso a Internet se podrá comenzar a utilizar la mayoría de los productos y servicios de forma inmediata.

Este sistema se instalará para todas las áreas dentro de una misma empresa lo que se espera es una respuesta positiva ya que los colaboradores trabajan con la misma herramienta, esto los obliga a ser más ordenados sobre los procesos en cada área y trabajar con eficiencia.

Se podrá determinar rápidamente donde está el punto débil dentro de todas las áreas de la organización que imposibilita el crecimiento o que hay que reforzar o analizar tomando las mejores decisiones en una empresa.

Ayuda a visualizar el margen de utilidad que se dará al producto y tener el control del costo real por cada producto, esto facilita al área comercial.

1.2 Objetivos de la Investigación

1.2.1. Objetivo General.

Demostrar cuales son las causas de la falta de coherencia o relación entre el área de logística y el área de ventas en el área comercial de JUNIOS ETIQUETAS Y ADHESIVOS SAC.

1.2.1. Objetivos Específicos.

Para alcanzar el objetivo general enunciado debemos lograr los siguientes objetivos específicos:

- Determinar las causas que generan la deficiencia en el stock mínimo de productos que causan el incumplimiento en la entrega de pedidos, que no permiten fortalecer y establecer metas y estrategias de venta
-
- Determinar las causas que generan deficiencia en el rol de funciones de logística, que no permiten fortalecer el área de ventas

1.3. Determinación e identificación del Problema.

De acuerdo al estudio realizado el problema ha sido seleccionado teniendo en cuenta los siguientes criterios:

1.3.1. Criterios de Selección del Problema a investigar:

- a) El presente problema tiene partes en proceso de solución.
- b) Nosotros actualmente tenemos acceso a los datos.
- c) Siempre se repite con mayor frecuencia.
- d) Se ve afectado el ambiente laboral de la empresa.
- e) Las posibles soluciones contribuirá o facilitará a una buena toma de decisiones.

1.4. Formulación del Problema

1.4.1 Problema General

El presente trabajo monográfico se centra y exige responder a la siguiente interrogante:

¿Por qué existe una incoherencia en relación al área de logística y las ventas en el área comercial de la empresa JUNIOS ETIQUETAS Y ADHESIVOS?

1.4.2. Problemas Específicos

1.5. Formulación de los Problemas Específicos

Los Problemas específicos o secundarios son cuatro (4):

- **¿Por qué existe una carencia** de sistemas integrados internos en el área administrativa de la organización?
- **¿Por qué existe Deficiencias** en el rol de funciones de logística implica al área comercial?
- **¿Por qué existe incumplimientos** en entrega de pedidos?
- **¿Por qué existe deficiencias** en cuanto al stock mínimo de productos?

1.6. Casuística.

El presente estudio se realiza para identificar uno de los mayores problemas de gestión en la empresa “JUNIOS ETIQUETAS Y ADHESIVOS S.A.C.”.

De acuerdo al estudio realizado problema general podemos decir que existe carencia de sistema de información por lo cual ocasiona desorden y perdida de información interna con respecto a los clientes y proveedores, lo cual se refleja en las fechas de entrega extemporáneamente.

Esto conlleva a que los colaboradores del área de logística y sus almacenes realicen un trabajo ineficiente, se limitan en la asignación de recursos económicos lo cual ocasionando un déficit en las ventas.

En lo consecutivo de acuerdo a nuestra investigación observamos otros problemas secundarios; existen también empirismos aplicativos desde la unidad de mando debido a la carencia de un manual organizacional de funciones por áreas (MOF), no existe un jefe inmediato que los pueda liderar por lo cual los colaboradores no tienen claro su rol de funciones.

Actualmente las empresas importantes solicitan emitir las facturas electrónicas Los colaboradores no están preparados para los cambios, no realizan capacitaciones, no cuentan con técnicos especializados en soporte técnico de impresoras después de una post venta.

No hay comunicación al 100% entre el área comercial y gerencia general esto ocasiona que las oportunidades de venta disminuyan debido a la demora de respuesta por precios ya que los ejecutivos no cuentan con una lista en escala de precios por producto.

No existe una solución rápida a los problemas que presenten nuestros clientes, a pesar que se comunica a tiempo a gerencia, esto se debe a la falta de toma de decisiones.

Fortalecer el conocimiento de los vendedores dando un valor agregado a las consultas de los clientes sobre temas relacionados a configuración de impresoras e instalación de programas.

Falta de personal en el área de cobranzas, ya que lo realizan los mismos ejecutivos de ventas esto ocasiona pérdida de tiempo.

Falta de Financiamientos, pocas instituciones otorgan líneas de crédito a sus clientes.

Acerca de los pagos a los proveedores debido a que no tenemos un capital establecido ya que la mayoría de nuestros clientes trabajan con facturaciones a 30,45 y 60 días.

Por falta de un sistema interno ocasiona problemas en los almacenes, no existe una planificación adecuada en el área de logística esto conlleva a sobre-inventariar o generar la falta de stock, limitando la cantidad de los productos al área comercial, incurriendo en costos adicionales de almacenaje al emplear más mano de obra, no se atiende de forma inmediata pedidos urgentes lo que se conlleva a un deficiente nivel logístico.

Por ser una empresa comercializadora dependemos de nuestros proveedores y en algún momento nos han fallado con las entregas, otra observación fue que estaban elaborando mal las etiquetas y se presentaron reclamos de los clientes, en oportunidades teníamos que captar nuevamente a clientes perdidos.

En el tema de despachos las mismas ejecutivas se encargan de enviar los pedidos, perjudicando el tiempo asignado a captar más clientes y enfocarnos en las ventas, exponiendo al personal a peligros en las calles ya que no cuentan con las herramientas necesarias para los despachos.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación.

En el estudio realizado consideramos la definición logística integradora de la siguiente manera: “Dado un nivel de servicio al cliente predeterminado, la logística se encargará del diseño y gestión del flujo de información y de materiales entre clientes y proveedores (distribución, fabricación, aprovisionamiento, almacenaje y transporte) con el objetivo de disponer del material adecuado, en el lugar adecuado, en la cantidad adecuada, y en el momento oportuno, al mínimo coste posible y según la calidad y servicio predefinidos para ofrecer a nuestros clientes”

2.1.1. Internacionales.

Nº 1:

Título: Los nuevos retos de la logística. Editorial Gestión. Barcelona - España.

Autores: Leandro García Menéndez y Antonio Torregrosa Maicas

Año: 2010

Resumen:

Cada día avanzamos hacia un mundo conectado, los cambios se suceden a gran velocidad, los modelos organizacionales caducan y la intensa competencia globalizada involucra a la logística y principalmente relacionada con el transporte y las plataformas logísticas internacionales. Se concluye con algunas reflexiones de los retos logísticos para las empresas e instituciones.

Conclusiones:

Los puntos a tener en cuenta son:

1. Sostenibilidad económica, social y medioambiental del reparto modal: ¿Es posible una reorganización de los tráficos? ¿Jugarán el transporte marítimo de corta distancia y el ferrocarril un papel relevante?

2. Política de plataformas logísticas: ¿Es la cooperación empresarial la vía para reducir costes y mejorar el servicio? ¿Cuál debe ser el papel del sector público? ¿Son viables las plataformas en destino?
3. El papel del operador logístico al servicio del comercio
4. Ante la intensificación de la competencia de los países menos desarrollados, ¿cómo puede la logística convertirse en una vía de diferenciación?
5. Control de la cadena logística: ¿Es posible migrar hacia un mayor compromiso de nuestras empresas.

N° 2

Título: Estudio para la implantación de un ERP en una empresa de bebidas

Autor: Sánchez Castelló Josep María

Año: 2009

Resumen:

ERP corresponde a las siglas en inglés de Enterprise Resource Planning, que en castellano correspondería a Planificación de Recursos Empresariales, consiste en centralizar toda la información de la empresa por módulos (producción, finanzas, marketing, etc.) y se puede armar reportes en función a las necesidades de los directivos o dueños de las empresas grandes o pequeñas. Uno de los módulos significativos es el de logística.

Se trata de considerar en este trabajo el entorno logístico de una empresa, el cual se relaciona con la planificación y gestión de distintas actividades como son la producción, las compras, el transporte y almacenaje los cuales nos ayudan a controlar la rotación de los productos y el consumo de la materia prima para poder producir; el objetivo principal de esta área es brindar niveles adecuados de servicio al consumidor a un costo sumamente razonable, en el caso de la empresa Junios Etiquetas y adhesivos SAC prefieren comprar la materia prima en pocas cantidades por temor a estoquearse por mucho tiempo motivo por el cual se generaría atrasos en la entrega de pedidos.

Otro de los términos se denomina “cadena logística”, es muy importante ya que pronostica cómo, cuándo, dónde y de qué forma se debe hacer uso de estos recursos.

Conclusiones:

Es útil usar un sistema de información con tecnología Cloud, en este caso facilitaría al gerente de logística informarse e informar a los trabajadores desde cualquier punto del país

Para implementar un ERP en las grandes empresas el software más adecuado es el SAP/R3, para las pequeñas y medianas empresas lo más adecuado será Openbravo o SAP Bussines one. Existen más soluciones en el mercado como Microsoft dynamics NAV.

N° 3

Título: Propuesta de mejoramiento de la gestión de la cadena de abastecimiento enfocada en mejorar la planeación de los procesos de compras y gestión de inventarios para el rubro de pollo cuya razón social es pollo andino S.A. Pontificia Universidad Javeriana

Autor: María Cano Ramos y Luisa García Ramírez para optar el grado de bachiller en ingeniería industrial.

Año: 2013.

Resumen:

El objetivo es mejorar los procesos con un Software de Planeación de Demanda que determine el modelo de pronósticos que mejor se ajuste a la demanda de Pollo Andino; para aplicar un Sistema de Inventarios que determine las cantidades económicas a pedir y el stock de seguridad de los insumos, con un Software que permita llevar el control de los inventarios.

Conclusiones:

Crear el cargo de Coordinador de Compras para enfocarse en los procesos del eslabón de abastecimiento. La aplicación automatizada genera ahorros e impacta en los indicadores financieros

El objetivo de esta propuesta está desarrollado especialmente para la empresa Pollos Andino S.A., que nos presenta los siguientes procesos.

2.1.2. Nacionales.

N° 1

Título: La propuesta de mejora en la gestión de la cadena de suministro (SCM) programación y distribución de producto terminado en una industria cervecera. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas

Autor: Andrés Enrique Soriano Valdivia para optar el grado de ingeniero industrial.

Año: 2012.

Resumen:

El objetivo es realizar mejoras que unifiquen la cadena de suministro con los procesos de gestión de toda la cadena, reduciendo riesgo a rotura de stock (quedarse sin mercadería para vender cuando aún hay clientes que atender) e incrementando la satisfacción del cliente.

Conclusiones:

Se encontró que tenían un plan de ventas y de operaciones, pero fallaba la comunicación entre ellos, ya que las roturas de stocks seguían ocurriendo. Según la encuesta realizada sobre la satisfacción del cliente, está es intermedia. Con la integración de Marketing – Logística entre el área de transportes y planificación de inventarios se redujo en al menos un 22% las roturas de stocks, lo que equivale a S/. 1'437,766 y los costos de transporte en al menos 2.5% lo que equivale a S/. 181,440 e incrementar la satisfacción al cliente en al menos un 50%.

N° 2

Título: Supply Chain Risk Management, modelo de gestión para crear cadenas de suministro resilientes. Universidad de Piura

Autor: Víctor Hugo Manco Taboada para optar el grado de Ingeniero Industrial y Sistemas

Año: 2012.

Resumen:

La definición de gestión de la cadena de suministros o supply chain es una de las nuevas herramientas de gestión. Actualmente se investigan modelos que integren la gestión de la cadena de suministros con la gestión de riesgos.

El objetivo de este trabajo es resaltar la importancia de la gestión de riesgos en la cadena de suministro; organizar las ideas y conceptos más importantes referidas a ella, resumidas en un framework general; y presentar las directrices para la creación de cadenas resilientes.

2.2. Bases teóricas.

Según **Ronald H. Ballou** define la **logística** de la siguiente manera «es todo movimiento y almacenamiento que facilite el flujo de productos desde el punto de compra de los materiales hasta el punto de consumo, así como los flujos de información que se ponen en marcha, con el fin de dar al consumidor el nivel de servicio adecuado a un costo razonable». Management Logistics, Cuarta edición, Año **1999**.

Jorge & Pereyra define:

De acuerdo a lo indicado por el autor en Japón utilizan una metodología basada en la perfección se ha conseguido altos niveles de eficiencia y competitividad, reconocidos a nivel mundial. La metodología se basa en 5 principios palabras japonesas que comienzan con la letra “**S**”:

Clasificar.

El autor indica que se deben mantener los recursos necesarios para poder invertir en nuevos sistemas de información ya que son herramientas tecnológicas que ayudarían a reducir costos y facilitar las funciones en cada área.

Organizar.

Continuamente se debe cambiar de posición elementos secundarios de la oficina tomando en cuenta la rápida obtención y colocarlo en su sitio de origen. Ello permite ubicar más rápido materiales.

Esta acción genera efectos positivos en los compradores, ya que esta forma las cosas se organizan mejor. En la oficina existe mejor manejo de las carpetas eliminando el tiempo que se pierde en el acceso a la información.

Limpiar.

El autor quiere lograr incentivar la actitud de limpieza del sitio de trabajo y lograr mantener todo en el debido el orden, como también del tiempo requerido para su ejecución caso del área de diseño de una empresa dedicada al rubro de etiquetados Junios Etiquetas y Adhesivos SAC ser más ordenados de esta forma sabremos los productos en stock para poder vender.

Estandarizar.

Lo que propone el autor es unificar las 4 S para poder crear nuevos hábitos y conservar el lugar de trabajo en perfectas condiciones, asegurar la labor de todas las pautas definidas en las etapas precedentes, con una evolución y mejoramiento de la limpieza, confirmando todas las acciones realizadas y aprobadas anteriormente.

Disciplina.

El autor crea un mensaje de conciencia a todos los integrantes de una empresa inculca el orden intenta lograr el hábito y normas de respetar y utilizar correctamente los procedimientos.

Peralta (2008) afirma:

Define sistema de información al conjunto de elementos que interactúan entre sí con el fin de apoyar las actividades de una empresa o negocio siempre teniendo en cuenta el equipo necesario para que el sistema de información pueda operar en conjunto con el talento del ser humano que interactúa con el sistema de información y pueda desarrollarlo con facilidad.

Quispe, U. (2012) dice:

Nos explica lo tan importante que pueda ser la rentabilidad con un sistema de información instalado en una empresa del cual produciría la efectividad y eficiencia operacional, confiabilidad de la información financiera y cumplimiento de políticas y normas.

Karl Marx (2001) afirma:

El modo de producción no lo determina el por qué se produce, ni cuánto, sino el cómo se llevará adelante la mencionada producción.

Las compras se constituyen en la primera función de la cadena de suministro, debido a que el inicio de este importante proceso depende de las necesidades de materia prima y ciertos productos deben ser rotulados para poder hacer uso al momento de fabricar; así como de los repuestos para las tareas de mantenimiento; recurso humano necesario; horas de montacargas requeridas en el centro de distribución; cantidad de papel para fotocopias, etc. Esto nace de la planeación y pronóstico de la demanda que realice una determinada compañía.

Según Pérez (2005): Hacia largos años anteriores el usuario estaba en condiciones de Durante mucho tiempo, cuando un usuario deseaba utilizar un servicio informático, descargaba o instalaba un software de la computadora. Este proceso era un anclaje que se hacía visible únicamente desde el ordenador donde se había depositado la información. Con el **cloud computing**, las informaciones y demás datos son vistos fácilmente a través de la nube utilizando el Internet, mediante su clave correspondiente; operación que fácilmente lo puede hacer desde su ordenador personal y de cualquier lugar donde exista Internet

El **computing,cloud** es de suma importancia puesto que ofrece seguridad y se evita el peligro del deterioro cuando se almacena la información ya sea en el disco duro, u otros dispositivos como DVD o USB, etc.

Según J. A. Ruiz, J.L. Morato y J. Gaitan

Nos indica diferentes significados de la palabra surtido pero un significado en especial que define a la palabra surtido a la variedad de artículos de una misma clase que una empresa ofrece a sus clientes (distintos sustratos, medidas, colores y formas por existir.

Según Sahid C. (1998)

“Una disciplina que tiene por finalidad diseñar, perfeccionar y gestionar un sistema capaz de integrar y cohesionar todos los procesos internos y externos de una organización, mediante la provisión y gestión de los flujos de energía, materia e información, para hacerla viable y más competitiva, y en últimas satisfacer las necesidades del consumidor final”. La logística pura más allá de un proceso logístico, Colección Logística Corporación John F. Kennedy, Año 1998.

CAPÍTULO III

ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

Conclusiones.

No se realiza ordenadamente los procesos internos en base a las buenas prácticas y la filosofía de trabajo en todas las áreas que están comprometidas con la organización, debido a que en la empresa los mismos socios trabajan y no existe un compromiso serio al cien por ciento en sus cargos, sobre todo en el área más importante que es el área de logística. Dichas propuestas son necesarias realizarlas para la optimización de los procesos y el adecuado uso de todas las áreas involucradas.

No realizan un adecuado control de calidad en los productos, no se actualiza el kadex para llevar el control de productos diariamente, ni se codifican.

Existen pocos proveedores, debido a que empresas dedicadas al mismo rubro de etiquetas y adhesivos solo están dedicados a vender a empresas industriales y distribuidoras y son pocas en el Perú que abastecen.

Se realizan ventas y despacho que los mismos ejecutivos lo realizan por falta de personal del área de despacho, se busca soluciones inmediatas para que la empresa no ocasione un déficit en las ventas.

Recomendaciones.

De acuerdo a todo el estudio realizado se recomienda implementar un sistema de información basado en la tecnología en las nubes de gestión que permita medir

adecuadamente la operación y el rendimiento de todas nuestras áreas de modo que se puedan desarrollar cambios y mejoras que permitan ofrecer un mejor servicio a los clientes, para ello mejorara la comunicación e interrelación entre todas las áreas de la empresa, principalmente entre operaciones y logística.

Promover en la gerencia de la empresa, en estudio la obligación de propiciar y desarrollar mejoras en los procesos internos, motivando la participación de los trabajadores y promoviendo el liderazgo en el desarrollo y ejecución de éstas.

Desarrollar programas de capacitación y entrenamiento para que las ejecutivas de venta conozcan a fondo como instalar impresoras técnicas para un mejor manejo de las programaciones en soporte técnico, apoyándose de ser necesario en el catálogo que describe las características y especificaciones técnicas de dichos productos.

Monitoreo en todas las áreas de la empresa como el área de logística, ventas y área administrativa, para futuras evaluaciones, ya que durante el desarrollo de la investigación se logró observar deficiencias en ellas.

Crear un MOF (modelo de organización formal), para mejorar la coordinación en toda el área de la empresa, de esta forma el personal sabrá cuál es su jefe directo en el área que corresponda.

Técnica del trabajo de investigación.

En nuestro trabajo de investigación, se usó la técnica cualitativa monográfica nivel 4.

Referencias

- Sun microsystem (2010) Guía para el Cloud Computing Consultado en noviembre 10 del 2010.
- P. & Espinola, S. (2011), "Propuesta e implementación de la gestión del proceso logístico para la mejora de los resultados del capital de trabajo de la empresa distribuciones URIOL EIRL 2012".
- Bachilleres. Maria Gabriela Tantalean y Marleny Quiliche Terrones .Tesis para título profesional, Universidad Privada Del Norte, Trujillo – Perú. Pag 201.
- J. A. Ruiz, Logística comercial, publicado por la editorial McGraw-Hill (ISBN: 8448199316). Pag. 45.
- Gratis es mejor que barato: el CEO de Google y el futuro del negocio. (2009). *Mercado*, 1090, 12-14. Cita en el texto ("Gratis", 2009, p. 12).
- Artículo. "Un modelo estructural de calidad del sistema de información" (2009, Enero). Universitat Politècnica de Catalunya August 12-15, pag. 4.
- Duggan, E. and Reichgelt, H. (2006) "The panorama of information systems quality". In the book: *Measuring Information Systems Delivery Quality*, E. Duggan & Reichgelt (Ed). Idea Group Publishing, Pennsylvania, USA.
- Arce. A (2009), "Identificación de los principales problemas en la logística de abastecimiento de las empresas" Bogotá. Pag.75.
- Logística rentable (2015) Herramientas modernas en la gestión logística - Valdez, A. Recuperdo: <http://nueva2008.esan.edu.pe/pee/operaciones-y-logistica/gestion-estrategica-del-control-logistico>.
- Econlink (2010). Sistemas de Información. Recuperado <http://www.econlink.com.ar/sistemas-informacion/definicion>.

APENDICE

ACTUALES PROVEEDORES

FILM PACK S.A.

filmpack
FILM PACK S.A.C.
 Dom. Fiscal: Av. Circunvalación Mza. J.- Lote 8 Fnd. Centro Poblado Santa María
 Lima - Lima - Lurigancho
 Telfs.: 252-3207 - 252-3209 Fax: 252-1811

R.U.C. 20503386730
FACTURA
 001-Nº 0075505
 0001-0075505

Sr. (a) JUNIOS ETIQUETAS Y ADHESIVOS S.A.C. Cód. 20600772831
 JR. LOS CIPRESES NRO. 140 INT. 201 URB. INDUSTRIAL EL PUENTE (COSTADO MA) Lima, 15 de Diciembre de 2016
 SANTA ANITA R.U.C. 20600772831 Ord. de Compra 602/2016 Cond. de Pago CREDITO 45 DIAS Cód. Vend. 058

Código	Cant.	DESCRIPCION	P. Unit.	% Dcto.	V. Venta
204.00	210000100572)	B070901700 STRETCH FILM 18" MANUAL	3.1450	0.00	641.58

190 9001
BUREAU VERITAS
 Certification

DESIGNADO COMO "AGENTE DE PERCEPCIÓN DEL IGV" D.S. 091-2013/EF Y
 "AGENTE DE RETENCIÓN DEL IGV" R.S.378-2013/SUNAT; 27/12/2013
 SON: SETECIENTOS CINCUENTA Y SIETE Y 06/100 Dolares Americanos

0001-0075505

Recibida la mercadería y Original de factura		VALOR VENTA
Fecha:	IGV 18.00 %	US\$ 641.58
Banco:	TOTAL	US\$ 757.06
Firma:		

Recibido la mercadería y Original de factura

Cliente

Sírvase girar Cheque a nombre de FILM PACK S.A.C. **ADQUIRENTE O USUARIO**

RAQUEL ALMURI STROZA DS SIGUE 20 MICR 50 % fa 15/12 CO FLOI IIRI 522 cha teci n indica

DMP
ETIQUETAS AUTOADHESIVAS
 JUNIOS ETIQUETAS Y ADHESIVOS S.A.C.
 DIRECCION: AV. HUAROCHIRI NRO. 822 URB. SANTA RAQUEL - LIMA -
 A7F
 R.U.C. 20000772831 N° DE GUIA: 001-0007668, 001-0007660

Nueva R. DMP ETIQUETAS S.A.C.
 P. Pinar del Río 2901
 San Martín de Porres - Lima 31
 Tel: 267-6641
 Email: ventas@dmpetiquetas.com
 www.dmpetiquetas.com

R.U.C. Nº 20451450264
FACTURA
 Nº 001 - 0009618

FECHA DE EMISION	CONDICIONES DE PAGO	FECHA DE VENCIMIENTO	ORDEN DE COMPRA	COD. VENDEDOR
27/12/2016	30% ADEL SALDO L/45 DIAS	10/02/2017	601/2016	

CANT.	DESCRIPCION	VALOR UNIT.	VALOR VENTA
1.5000 MILLAR	ETIQUETAS EN TT 051 X 076MM A1 COLUMNA TUCO 3" ROLLO X 2500 C/REPERFORADO	2.80	420.00
25.0000 MILLAR	ETIQUETAS EN TT 051 X 076MM A1 COLUMNA TUCO 3" ROLLO X 2500 C/REPERFORADO	2.80	630.00

MIL TRESCIENTOS VEINTIUNO CON 00/100 DOLARES AMERICANOS

TOTAL IMPORTE BRUTO	DESCUENTOS	VALOR DE VENTA	I.G.V.	VALOR TOTAL
1.050.00	0.00	1.050.00	201.60	1.251.60

Esta factura no es cancelada en su fecha de vencimiento generará el interés compensatorio y moratorio a las tasas ordinarias que fija la ley.
 p se pagar con cheque a la orden de DMP ETIQUETAS S.A.C.


CANCELADO I CANJEADO

Efect. ☐ CHEQUE ☐ BANCO


Lima, .. de .. del 201 ..

ADQUIRENTE O USUARIO

ISSUER: HANGZHOU TODAYTEC DIGITAL CO.,LTD 600 KANGXIN RD,HANGZHOU QIANJIANG ECONOMY DEVELOPMENT ZONE,LINPING,HANGZHOU,CHINA TEL:86-571-85771625 FAX:86-571-85771623		HANGZHOU TODAYTEC DIGITAL CO.,LTD 装箱单 PACKING LIST			
To: JUNIOS ETIQUETAS Y ADHESIVOS S.A.C. RUC: 20600772831 ADD: Jr.Los Cipreses 140 Of.201 Urb. El Puente, Santa Anita, Lima, Peru ATT: Christian Perez TEL/FAX: 51 7192963		NO.: TD1609328		DATE: 23-Sep-16	
TRANSPORT DETAILS: FROM SHANGHAI TO PERU BY SEA		P/O NO.: SCSY160709		L/C NO.:	
MARKS & NO.		TERMS OF PAYMENT: T/T			
DESCRIPTION & SPECIFICATION		QUANTITY		PACKAGES	
				G.W.(KGS)	
				N.W.(KGS)	
				VOL(M3)	
Barcode Ribbon PALLET NO.:1-3					
	Width(MM)	Lenght(M)			
TDW108	110	450	1752	ROLLS	
TDW108	110	74	504	ROLLS	
TDW108	110	74	144	ROLLS	
TDW108	110	300	144	ROLLS	
TDM235	110	450	888	ROLLS	
TDM235	110	300	144	ROLLS	
TOTAL:			3	Pits	1583.00
					KGS
					1456.57
					KGS
					3.90
					M3
TOTAL:		3	PALLETS		
G.W.:		1583.00	KGS		
N.W.:		1456.57	KGS		
VOL.:		3.90	M3		
杭州天地数码科技股份有限公司 HANGZHOU TODAYTEC DIGITAL CO., LTD. 刘建海					
PAGE:1					

Forwarder: United Logistics Solutions Perú S.A.C.		Bill of Lading		Multimodal Transport or Port to Port Shipment		
SHIPPER / EXPORTER		BOOKING				
HANGZHOU TODAYTEC DIGITAL CO.,LTD 600 KANGXIN RD,HANGZHOU QIANJIANG ECONOMY DEVELOPMENT ZONE,LINPING,HANGZHOU,CHINA TEL:86-571-85771625 FAX:86-571-85771623		BILL OF LADING N° ULSPE1609005  UNITED LOGISTICS SOLUTIONS PERU S.A.C.				
CONSIGNEE		FORWARDING AGENT				
JUNIOS ETIQUETAS Y ADHESIVOS S.A.C. RUC: 20600772831 ADD: JR LOS CIPRESES 140 OF. 201 URB. EL PUENTE SANTA ANITA, LIMA, PERU ATT: CHRISTIAN MORAN		UNITED LOGISTICS SOLUTIONS PERU S.A.C. RUC: 20566075017 CA. RICARDO ANGULO 729 OF. 307 SAN ISIDRO, LIMA - PERU TEL: (511) 476-2712				
NOTIFY		ORIGINAL				
JUNIOS ETIQUETAS Y ADHESIVOS S.A.C. RUC: 20600772831 ADD: JR LOS CIPRESES 140 OF. 201 URB. EL PUENTE SANTA ANITA, LIMA, PERU ATT: CHRISTIAN MORAN						
OCEAN VESSEL / VOY. NO.		PORT OF LOADING				
NYK LYRA V.2111E		SHANGHAI, CHINA				
PORT OF DISCHARGE		PLACE OF DELIVERY				
CALLAO, PERU		CALLAO, PERU				
CONTAINER N° / SEAL N°	N° OF PACKAGES	DESCRIPTION OF GOODS			GROSS WEIGHT (KGS) MEASUREMENT (M³)	
CONTAINER N°: TTNU8243957 SEAL N°: AG68620	3 PALLETS	SAID TO CONTAIN: BARCODE RIBBON <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> ULS PERU UNITED LOGISTICS SOLUTIONS PERU S.A.C. ENTREGUESE A LA ORDEN DEL CONSIGNATARIO </div> SHIPPED ON BOARD 03.10.2016 FREIGHT COLLECT			1,583.00 KGS 3.900 CBM	
FREIGHT & CHARGES		CURRENCY	RATE	PER	PREPAID	COLLECT
FLETE MARITIMO						\$ 330.00
						\$ 330.00
FREIGHT PAYABLE AT COLLECT		NUMBER OF ORIGINAL THREE (3/3)		PLACE AND DATE OF B/L ISSUE CALLAO, 03 DE OCTUBRE DE 2016		SERVICE TYPE / MODE LCL / LCL

FACTURA NEGOCIABLE



**ULS
PERU**

UNITED LOGISTICS SOLUTIONS PERU S.A.C.

Calle Ricardo Angulo Nro. 729 Of. 307
Urb. Corpac - San Isidro - Lima - Lima
Telf.: (511) 476-2712 / 724-8699
info@uls.com.pe

R.U.C. 20566075017

FACTURA

001- Nº 000583

Señor(es): JUNIOS ETIQUETAS Y ADHESIVOS S.A.C.

Dirección: JR. LOS CIPRESSES N°140 INT. 201 URB. INDUTRIAL EL PUENTE - SANTA ANITA - LIMA

R.U.C.: 20600772831 Guía de Remisión: R/O 160000008 Fecha: 11 de ABRIL del 2016

CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	TOTAL
	GASTOS DE AGENCIA DE ADUANA		
	COMISION DE AGENCIA	\$ 120.00	\$ 120.00
	GASTOS OPERATIVOS	\$ 45.00	\$ 45.00
	DOCUMENTACION	\$ 40.00	\$ 40.00
	INSPECCION, MOVILIZACION, AFORO FISICO	\$ 50.00	\$ 50.00
Ref: B/L N° 0W51347JWPPR R/O 160000008			

Son: TRESCIENTOS CON 90/100 DOLARES AMERICANOS

SUB-TOTAL	\$ 255.00
I.G.V. %	\$ 45.90
TOTAL	\$ 300.90

RODRIGUEZ ESQUIVEL RICARDO WILMER
RUC: 10257567988
SERIE 001 DEL 501 AL 600
AUT. 12090101023 F.I. 07/01/2016

CANCELADO

Lima, de del 20.....

CANCELADO

ULS PERU

ADQUIRENTE O USUARIO

EXPRESSS CARGO S.A.C.



**EXPRESS
CARGO S.A.C.**

Logistics solutions

Calle Aeronaves N° 220 Urb. Fundo Bocanegra - Callao
Prov. Const. del Callao - Prov. Const. del Callao
Telfs.: 484-3400 / 484-9245 / 484-5007 / 484-5009

R.U.C. N° 20312239117

FACTURA

003 - Nº 0082286

003-00082286

03/03/2016

FECHA :
SEÑORES :

JUNIOS ETIQUETAS Y ADHESIVOS S.A.C.
JR. LOS CIPRESES NRO. 140 INT. 201 URB. INDUSTRIAL EL PUERTO
(TLF FAX)
SANTA ANITA - LIMA

EXP : _____ IMP : _____

Hawb B L N 0W51347JWPPR

VENDOR: V0002 POSTAL

Ref: 2016-01092

R.U.C. : 20600772831

Sírvanse abonarnos por el despacho de su embarque con destino a:

BULTOS 6 / PESO 54.8000

VIA _____

CONCEPTO		MON	IMPORTE
ALMACENAJE		US \$	254.24
AFORO FISICO.		US \$	21.19
ESTIBA		US \$	33.90
DEPO BCP OP:656237 \$365.00			
TOTAL INAFECTO		US \$	0.00
TOTAL AFECTO		US \$	309.33
T.C. US\$: 3.5120			
VALOR DE VENTA		US \$	309.32
I.G.V. 18%		(18 %) US \$	55.68
TOTAL A PAGAR		US \$	365.00

SON: ~~TRESCIENTOS SESENTICINCO Y 00/100 DOLARES AMERICANOS~~
S.E.U.O.

FORMATOS TECNICOS Y DERIVADOS S.A
Av. Nicolás Arriola 310 Urb. Sta. Catalina
La Victoria, Lima, Lima
R.U.C. 20101602606 CENTRAL: 224-7773
AUT: 11729061023 F.I. 23/09/2015
SERIE 003 DEL 0070001 AL 0089000
WWW.FORTESA.PE ventas@fortesa.pe

CALLAO, _____ de _____ de _____


CANCELADO

ADQUIRENTE O USUARIO

p. AQP Express Cargo S.A.C.

CERTIFICADO DE ORIGEN.

ORIGINAL

1. Exporter's name and address: HANGZHOU TODAYTEC DIGITAL CO., LTD. 600 KANGXIN RD, HANGZHOU QIANJIANG ECONOMY DEVELOPMENT ZONE, LINPING, HANGZHOU, CHINA TEL: 86-571-85771625 FAX: 86-571-85771623		Certificate No.: R163333363650015				
2. Producer's name and address, if known: SAME		CERTIFICATE OF ORIGIN Form for China-Peru FTA Issued in the People's Republic of China (see Overleaf Instruction)				
3. Consignee's name and address: JUNIOS ETIQUETAS Y ADHESIVOS S. A. C. RUC: 20600772831 ADD: JR LOS CIPRESES 140 OF. 201 URB. EL PUENTE, SANTA ANITA, LIMA, PERU						
4. Means of transport and route (as far as known): Departure Date: OCT. 03, 2016 Vessel/Flight/Train/Vehicle No.: NYK LYRA V. 2111E Port of loading: SHANGHAI, CHINA Port of discharge: CALLAO, PERU		For Official Use Only: Verification: www.chinaorigin.gov.cn 5. Remarks: PALLET NO.: 1-3				
6. Item number (Max 20)	7. Number and kind of packages; description of goods	8. HS code (Six digit code)	9. Origin criterion	10. Gross weight, quantity (Quantity Unit) or other measures (liters, m ³ , etc.)	11. Number and date of invoice	12. Invoiced value
1	ONE HUNDRED AND THIRTY ONE (131) CTNS OF BARCODE RIBBON 131CTNS IN 3PALETS *** **	9612.10	"WP"	1583.00KGS G.W.	TD1609328 SEP. 23, 2016	FOB: USD 10982.63
13. Declaration by the exporter: The undersigned hereby declares that the above details and statement are correct, that all the goods were produced in HANGZHOU, CHINA (Country) and that they comply with the origin requirements specified in the FTA for the goods exported to PERU (Importing country) Zhejiang, China, SEP. 29, 2016 Place and date, signature of authorized signatory		14. Certification: On the basis of control carried out, it is hereby certified that the information herein is correct and that the goods described comply with the origin requirements specified in the China-Peru FTA.  Zhejiang, China, SEP. 29, 2016 Place and date, signature and stamp of authorized body				

AQSIQ 140149478

DECLARACION JURADA.

DECLARACION UNICA DE ADUANAS (C)

CODIGO: 7792

AGENTES DE ADUANA S.A.C.

ADUANA		CODIGO		2		REGISTRO DE ADUANA	
AEREA DEL CALLAO		779		Nº Declaración:		235-2016-10-021462-01-5-00	
Nº ORDEN:		Destinación		Modalidad		Tipo Despacho:	
14-000365		10				Fecha Numeración: 11/02/2016	
1. IDENTIFICACION		1.1 Importador		1.3 Almacén Aduanero		Sujeto a:	
JUNLOS ETIQUETAS Y ADHESIVOS S.A.C.				AOP EXPRESS CARGO S.A.C. (EER)			
1.2 Código y Documento de Identificación Importador:		3.1 FOB		3.2 Flete		3.5 Valor Aduana	
4 20600772831		3 195.00		390.00		3 608.65	
3. VALOR ADUANA		3.4 Ajuste Valor		3.5 Valor Aduana			
33.65							
4. LIQUIDACION ADEUDO		5. FORMA DE PAGO					
CONCEPTO		AGENTE		CANTIDAD A PAGAR US\$			
4.1 Ao/Valorem		12.00		12.00		1 Cheque	
4.2 Sobretasa A/V						2 Efectivo	
4.3 Derecho Especifico						3 Doc. Valorado	
4.4 Imp. Selectivo al consumo						4 Pago Electronico	
4.5 Imp. Municipal		72.00		72.00		6. DECLARANTE	
4.6 Imp. General a las Ventas		579.90		579.90		6.1 Nombre Razón Social	
4.7 Derechos Antidumping						E.F.V. AGENTES DE ADUANAS SOCIEDAD	
4.8 Servicio Despacho						Código	
4.9 Interés Compensatorio						7792	
4.10						6.2 Fecha	
4.11						11/02/2016	
4.12							
4.13 Total		663.00		663.00			
7. PARA SER LLENADO POR ADUANAS (FIANZAS)		8. PARA SER LLENADO POR BANCO / CAJA					

E.F.V. AGENTES DE ADUANAS S.A.C.
FUC N° 20552295.83

Jorge Ruben Marino Estacio
Representante Legal
DNI N° 25507414
Libro 01 Folio 170 Registro 540

CANCELACION DAM
EN BANCO BCP
PAGO ELECTRONICO

SELECCIÓN DEL PROBLEMA ESPECÍFICO.

AREA DE INVESTIGACION: "SISTEMA DE GESTION DE VENTAS BASADA EN LA TECNOLOGIA CLOUD"	CRITERIOS DE SELECCION Y PRIORIZACION					Suma de criterio positivos	Priorización inicial
	Este problema tiene partes aún no solucionadas	su solución contribuirá o facilitará la solución de otros problemas	Es la que se repite con mayor frecuencia	Es el que afecta negativamente al ambiente laboral de la empresa	Incrementaría los costos y gastos de La entidad o empresa		
a) Deficiencias en cuanto al stock mínimo de productos	Si	Si	Si	Si	si	5	4
b) Incumplimientos en entrega de pedidos	Si	Si	No	Si	Si	4	3
c) distorsión en los precios relativos del producto que implica al área comercial	Si	Si	Si	No	Si	4	5
d) deficiencia en el rol de funciones de logística implica al área comercial	Si	Si	No	Si	Si	4	2
e) carencia de sistemas integrados internos en el área administrativa de la organización	Si	Si	Si	Si	Si	5	1
f) Empirismo aplicativos principios de unidad de mando	Si	Si	Si	No	No	3	7
g) Limitaciones en la asignación de recursos económicos	Si	Si	No	No	Si	3	8
h) carencia de manual organizacional de funciones por área (MOF).	Si	Si	No	Si	No	3	6
j) deficiencia en cuanto al orden y almacenamiento de registros contables	Si	Si	No	No	No	2	9
Carencia, deficiencias, e incumplimientos del área logística y ventas en el área comercial de la empresa JUNIOS ETIQUETAS Y ADHESIVOS S.A.C.	SI	SI	SI	SI	SI	5	0

FUENTE: PROPIA.

IDENTIFICACION DEL NÚMERO DE PROBLEMAS ESPECIFICOS

CRITERIOS DE IDENTIFICACIÓN RELACIONADOS CON LAS PARTES DEL PROBLEMA	CRITERIOS DE SELECCIÓN USADOS COMO CRITERIOS DE PRIORIZACIÓN					SUMA PARCIAL	PRIORIDAD DE LAS PARTES DEL PROBLEMA
	Este problema tiene partes aún no solucionadas	su solución contribuirá o facilitará la solución de otros problemas	Es la que se repite con mayor frecuencia	Es el que afecta negativamente al ambiente laboral de la empresa	Incrementa costos de las entidades del Estado Peruano		
(4) ¿N ≠ R? Incumplimientos	3	3	3	3	3	15	3 Incumplimientos
(6) ¿Obj. ≠ Car R? Carencias	1	1	1	1	1	05	1 Carencias
(7) ¿Obj. ≠ Def R? Deficiencias	2	2	2	2	2	10	2 Deficiencias
Carencia, deficiencias e incumplimientos que influyen en el sistema de gestión de ventas basadas en la tecnología Cloud.							

FUENTE: PROPIA.



En esta imagen se observa como las ejecutivas realizan el envío de los despachos.



Modelo de la filosofía del trabajo en una organización.